

### **BAB III**

## **PRAKTEK MAKELAR DALAM JUAL BELI MOBIL PADA SHOWROOM SULTAN HAJI**

### **A. Sejarah Singkat Berdirinya Showroom Sultan Haji Motor**

Showroom Sultan Haji Motor merupakan salah satu showroom mobil yang berada di wilayah sekitaran Kota Bandar Lampung yang memperjual belikan mobil bekas yang bertempat di Jalan Sultan Haji samping Masjid Daerul Akhiroh, Kelurahan Kota Sepang Kecamatan Kedaton Bandar Lampung, Showroom Sultan Haji Motor berdiri dan resmikan oleh Pemerintah Kota Bandar Lampung Badan Penanaman Modal dan Perizinan pada tanggal 22 Mei 2014, kepemilikan showroom ini di miliki oleh 2 orang atas kerjasama usaha (partner usaha) antara Bapak Hi. Haris Munandar, S.H. dan Bapak Derry Martha Saputra.

Karena Showroom ini di miliki oleh 2 orang pemilik maka showroom ini tergolong showroom group Sultan Haji Motor, sebagian orang mengenal showroom ini dengan nama Sejaya Putra Motor dan ada juga yang mengenal dengan sebutan Sultan Haji Motor. Showroom ini sejak di resmikannya oleh Pemerintah Kota Bandar Lampung pada tanggal 22 Mei 2014 sampai saat ini berjalan dengan aktif.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Wawancara Hi. Haris Munandar, SH, pemilik showroom, Tanggal 27 april 2016

## **B. Praktek Makelar Dalam Jual beli Mobil Pada Showroom Mobil Sultan Haji**

Untuk memaparkan sistem jual beli mobil melalui makelar di showroom sultan haji , akan dijelaskan menurut narasumber, bahwa jual beli mobil melalui makelar merupakan akad yang berbentuk lisan, kedua belah pihak melakukan kesepakatan yaitu pihak makelar menawarkan jasa kepada pihak penjual atau pembeli, kemudian makelar diberikan sejumlah uang oleh pemberi kuasa atas jasa menemukan pembeli dan atau menemukan barang (mobil) .

Menurut bapak Utsman umur 45 tahun warga RT/RW O3/01 saat di temui dirumahnya mengatakan bahwa tugas malekar adalah menawarkan barang (mobil) pada calon pembeli yang disertai dengan informasi tentang mobil yang ditawarkan (harga, jenis, tahun pembuatan dan kualitas dari mobil) atau mempertemukan penjual (pemilik mobil) dengan calon pembeli, dan yang terakhir adalah mendampingi atau menjembatani dua belah pihak pada saat transaksi, sedangkan fungsi seorang makelar adalah mediator dari kedua belah pihak (penjual dan pembeli)saat transaksi.<sup>2</sup>

Selanjutnya adalah faktor menggunakan jasa makelar, Bapak Hi. Haris Munandar, SH umur 45 tahun warga RW/RT O3/01 mengatakan diantara penyebab penjual atau pembeli menggunakan jasa atau tenaga makelar adalah sebagai berikut:

1. Mempermudah akses pencarian barang (mobil)
2. Menghemat waktu (efisien waktu).

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan bapak. Utsman (makelar), tanggal 26 april 2016

3. Lebih bersifat hati-hati karena unsur pengalaman khususnya makelar yang jujur bisa terhindar dari unsur penipuan.<sup>3</sup>

Dari faktor diatas Bapak Hi. Haris Munandar, S.H menuturkan banyak penjual atau pembeli ketika tidak menggunakan jasa makelar dalam membeli mobil bekas merasa kesulitan mencari mobil yang diinginkan, bahkan tertipu dari seorang penjual baik masalah harga, kualitas barang (mobil). Oleh karena itu untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan memang diperlukan penggunaan jasa makelar agar hal yang tidak diinginkan tidak terjadi.<sup>4</sup>

#### 1. Gambaran secara umum

Dengan melihat faktor dari dasar pemakaian atau penggunaan jasa makelar maka selanjutnya adalah praktek dari seorang makelar, secara umum dari praktek makelar menurut bapak Hi. Haris Munandar, SH, sebagai berikut:

Mekanismenya calon pembeli meminta makelar untuk dicarikannya mobil yang diinginkan oleh calon pembeli, di dalam pembicaraan yang diutarakan adalah tentang keadaan fisik mobil terlebih dahulu, kemudian kualitas dari mesin mobil dan harga mobil, dilanjutkan dengan dengan saling berikrar atau melakukan akad antara kedua belah pihak untuk mencarikan barang yang dipesan calon pembeli.<sup>5</sup> Berikutnya setelah terjadi akad, makelar mencarikan barang (mobil) dari seorang penjual, setelah mendapatkan mobil yang dipesan oleh calon pembeli

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan bapak. Hi. Haris Munandar, SH (pemilik showroom), tanggal 27 april 2016

<sup>4</sup> Para pengguna jasa makelar, saat di wawancarai, yaitu bapak. Irwan, Arip, Panca aji, Herdiantara, Ibu Novi, Ibu Nita, 24 april 2016

<sup>5</sup> Di dalam mencarikan barang yang di minta (mobil) biasanya ada waktu yang di tentukan tergantung perjanjian di awal, biasanya diberikan waktu 1 minggu

maka pihak makelar menghubungi pihak pembeli dengan membawa mobil serta pemilik mobil (penjual) untuk melangsungkan transaksi. Dalam transaksi terjadi tawar-menawar antara pihak pembeli dan penjual, di dalam tawar-menawar seorang makelar ikut aktif.

Apabila mobil jadi dibeli atau terjadi kesepakatan pihak pembeli dan pihak penjual maka makelar mendapatkan persenan atau upah dari kedua belah pihak atas jasanya, sedangkan bila yang terjadi sebaliknya yaitu tidak terjadi kesepakatan dalam transaksi atau gagal, maka makelar tidak mendapatkan upah.<sup>6</sup>

Sebelum pihak pembeli meminta jasa dari pada makelar untuk dicarikan mobil, seorang makelar sudah terlebih dahulu tahu tentang informasi mengenai mobil dari seorang penjual yang akan memasarkan mobilnya. Dengan cara pihak penjual terlebih dahulu menghubungi makelar.<sup>7</sup>

Penjual adalah pihak yang memiliki mobil, adapun ketika penjual hendak menjual mobil, dengan menggunakan jasa makelar. Sedangkan makelar adalah pihak yang menawarkan jasa tenaganya kepada penjual dan pembeli, sebagai mediator yang menjembatani kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.<sup>8</sup>

Praktek makelar secara rinci

Pada bagian ini untuk menjelaskan secara rinci dan detail dari kinerja seorang makelar baik dalam menerima, mencarikan, dan

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan bapak. Hi. Haris Munandar, SH, tanggal 27 april 2016

<sup>7</sup> Bapak Hi. Haris Munandar, SH, *ibid*

<sup>8</sup> *ibid*

mendapatkan mobil sampai memperoleh upah dari jasanya maka hal ini dibagi menjadi empat tahapan yaitu:

1. *Tahap awal*, perjanjian jasa makelar

Menurut salah satu makelar yang bernama Abdullah umur 40 tahun warga RW/RT 06/01 mengatakan bahwa menurutnya, pada tahap pertama ini sebuah permintaan datang dari kedua belah pihak yaitu :

- a. Pihak pembeli
- b. Dan pihak penjual

Dari keduanya tersebut bisa dijelaskan kronologi permintaan sebagai berikut :

Seseorang pembeli mobil, ia terlebih dahulu mendatangi rumah makelar, kedatangannya pembeli tersebut tentunya dengan lebih dahulu sudah memberi tahu pada pihak yang bersangkutan (makelar), kemudian ia (pembeli) mengutarakan niat dari maksudnya agar di carikannya mobil, dengan ketentuan barang sebagai berikut, jenis mobil, tahun pembuatan, kualitas dan harga barang.<sup>9</sup> Bapak Utsman umur 45 tahun warga RT/RW 03/01 menambahkan ada juga dari pembeli itu dalam permintaannya untuk dicarikan mobil, itu langsung menentukan dari jenis mobil tersebut, sebagai contoh ucapan pembeli “ pak, saya minta dicarikan mobil tahun 2012 dengan nama kijing inova yah?” yang kemudian kami mengi”ya”kan untuk mencarikan melanjutkan perkataan dari bapak Abdullah, jika itu langsung ditentukan oleh peminta (pembeli) justru kami selaku makelar akan langsung mencarikan mobil yang diminta oleh calon pembeli, berbeda

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan bapak. Abdullah (makelar), 26 april 2016

dengan apa yang dikatakan oleh pembeli pada awal tadi,<sup>10</sup> berarti kami selaku makelar itu harus harus menjelaskan macam-macam barangnya itu sendiri baik itu jenis, nama, tahun pembuatan, kualitas dan harga. Yang dimaksud adalah ia menanyakan yang kemudian kami harus memberikan gambaran tentang mobil, sehingga seorang calon pembeli memahami tentang keadaan barang tersebut yang kemudian pembeli menentukan pilihannya.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan bapak Utsman (makelar), 26 april 2016

<sup>11</sup> Pembeli hanya menanyakan jenis, kualitas, dan harga mobil

**TABEL.1**  
**TENTANG HARGA MOBIL**

No	Jenis Mobil	Kualitas	Tahun	Harga
1	Kijang Inova . G.2.0	Siap pakai, Mesin OK, AC dingin, lengkap	2012	Rp. 145.000.000.00
2	Avanza S.1.5	Fuel Variasi, Mesin perlu Tun-up, pajak baru	2008	Rp. 105.000.000.00
3	Honda Jazz E.1.5	Mulus, Mesin OK, Ban 70%	2009	Rp. 115.000.000.00
4	Xenia E.1.3	Mulus, mesin terawat, pajak nunggak 1tahun	2007	Rp. 80.000.000.00

Keterangan :

Dari tabel di atas dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Barang (mobil) siap pakai tanpa kendala dan surat-surat lengkap
2. Keadaan mobil memiliki perubahan fisik atau variasi, mesin mobil perlu di Tun-up
3. Keadaan mobil mulus, mesin OK, kualitas ban mobil 70%
4. Pajak mobil belum di bayarkan 1tahun

Selanjutnya permintaan yang datang dari seorang penjual, Bapak Baky RW/RT 03/01 Umur 45 tahun mengutarakan, biasanya ketika ada pihak penjual yang ingin menjual barangnya (mobil) itu, kebanyakan dari pihak kamilah (makelar) yang mendatangi orang yang bersangkutan, tentunya kami di panggil oleh penjual, seperti halnya bapak Haris Munandar ini selaku pemilik Showroom dan penjual mengutarakan keinginannya terlebih dahulu, 3 hari sebelumnya sebelum kami (makelar) mempertemukan mereka (penjual dan pembeli), yaitu mengenai keinginan untuk menjual mobil.<sup>12</sup>

Bapak Haris Munandar warga RT/RW 06/01 dalam mengutarakan maksudnya agar dijual/dipasarkan oleh makelar dengan perkataan sebagai berikut, “saya ada mobil kijang inova tahun 2012 mau di jual, dan saya harga mobil ini Rp. 145.000.000.00 maka juallah mobil ini, selanjutnya terserah anda, mau dijual berapa ke pembeli itu hak anda dan bila ada keuntungan (laba), maka laba tersebut milik anda” kemudian makelar berkata “ya” sebagai tanda bahwa makelar menyanggupi atau bersedia untuk bekerja (memberikan jasa pekerjaan) dalam memasarkan mobil.<sup>13</sup>

Sedangkan perkataan pembeli ketika penulis mewawancarai yaitu Bapak akbar umur 28 tahun warga tanjung karang timur Bandar lampung, ia mengatakan “*pak saya minta di carikan mobil Honda jazz tahun 2009. Kalau bapak sudah dapat kabari saya secepatnya nanti bawa saya ke*

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan bapak Baky (makelar), 27 april 2016

<sup>13</sup> Wawancara dengan bapak. Hi. Haris Munandar, SH, selaku pemilik skaligus penjual, 27 april 2016



*orang yang bersangkutan, biar saya bisa melihat secara langsung kondisi mobilnya, sedangkan mengenai ongkos upah jasanya bapak saya berikan 1 juta rupiah”* perkataan ini disampaikan kepada bapak Abdullah selaku perantara dan ia mengatakan “iya”, ketika transaksi awal belum di pertemukannya sama penjual yaitu bapak Haris Munandar.<sup>14</sup> Keadaan ini bapak akbar sudah tahu tentang harga pasaran melalui bapak Abdullah (makelar).

2. *Tahap kedua*, yaitu pelaksanaan kerja makelar dalam mencari mobil.

Perjanjian jasa makelar ketika penulis melakukan observasi tahap pertama dan melakukan wawancara, sudah terjadi kesepakatan dari pihak pemesan dan makelar, walaupun sudah terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak, maka pihak makelar tidak dengan begitu saja melepas tanggung jawabnya karena ikatan yang mengikat harus dijalani dan melaksanakan secara maksimal dengan batas yang telah ditentukan.<sup>15</sup>

Adapun dalam prakteknya, menurut Bapak Haris Munandar para makelar dalam mencari mobil yg dipesan oleh calon pembeli ada dua metode yaitu : *pertama*, ketika sebelum pembeli memesan, itu sudah ada pihak penjual yang menghubungi makelar maka, ketika ada pihak pembeli memesan,<sup>16</sup> disini para makelar tinggal mempertemukan para pihak (pembeli dan penjual) untuk menemui yang bersangkutan (penjual) dan melangsungkan transaksi dengan seketika melalui mediator makelar yang

---

<sup>14</sup> Wawancara dengan bapak Akbar, (pembeli), 27 april 2016

<sup>15</sup> Hasil observasi transaksi tahap pertama pada tanggal 27 april 2016

<sup>16</sup> Seorang pemilik showroom sekaligus penjual mobil yang menjadi rujukan makelar yang mencari mobil yang di pesan oleh pembeli.

bersangkutan.<sup>17</sup> Sedangkan yang *kedua*, jika sebaliknya yaitu seorang pembeli memberikan kabar lebih dahulu mengenai perihal keinginannya untuk membeli mobil itu lebih awal dari penjual, maka dalam waktu yang telah ditentukan yaitu tujuh<sup>18</sup> hari, seorang makelar harus menjalankan tugasnya yang telah dijanjikan.

Biasannya seorang makelar dalam mencari mobil yang di inginkan oleh calon pembeli makelar menghubungi para pihak yang memiliki barang (mobil) misalnya, para pemilik barang (penjual) dan showroom mobil<sup>19</sup>. Adakalanya seorang makelar dalam mencari barang pesan calon pembeli, dengan sesama rekan makelar. Karena untuk mengantisipasi hal ketika tidak bisa mendapatkan mobil yang dipesan oleh calon pembeli.

3. *Tahap ketiga*, mempertemukan pihak penjual dan pembeli untuk melangsungkan transaksi.

Seperti yang telah disebutkan pada tahap kedua, maka bagian ini adalah tahap dimana seorang penjual dan pembeli dipertemukan oleh perantara (makelar), ketika pihak dipercaya yaitu makelar untuk mencarikan, sudah mendapatkan mobil dari hasil pencariannya tersebut. Di bagian inipun memiliki dua bagian : *pertama*, ketika sebelum pembeli memesan, itu sudah ada pihak penjual yang menghubungi makelar, maka ketika ada pihak pembeli yang memesan, disini makelar tinggal mempertemukan para pihak (penjual dan pembeli) untuk menemui pihak

---

<sup>17</sup> Kehadiran pembeli itu setelah penjual lebih dulu hadir untuk meminta jasa makelar agar menjualkan mobilnya dengan mempertemukan kedua belah pihak.

<sup>18</sup> Pada umumnya dalam mencarikan mobil yang diminta, masa tenggang tidak menjadi ketentuan dalam mencarikan mobil, biasanya waktu diberikan 7 hari.

<sup>19</sup> Showroom ialah tempat dimana banyak makelar mencari mobil yang diminta oleh pengguna jasanya (pembeli)

yang bersangkutan (penjual) dan melangsungkan transaksi dengan seketika melalui mediator makelar yang bersangkutan.<sup>20</sup>

Maka menurut Bapak Hi. Haris Munandar, SH , pertemuan yang seperti prosesnya tidak terlalu lama, karena sudah ada patokan harga terlebih dahulu, dan mengenai harganya atau pemberitahuannya melalui makelar yang ketika di awal sudah diberi tahu oleh penjual mengenai harganya. Yang ketika penjual mengucapkan “saya mau jual mobil kijang inova tahun 2012 ini sekian, selanjutnya terserah anda mau jual berapa”, hal yang seperti inilah yang mempermudah jalannya seorang makelar dalam mencari pembeli. Dan dalam pertemuan antara kedua belah pihak (penjual dan pembeli), biasanya tidak ada proses tawar-menawar lagi, dan langsung pada kesepakatan jual beli.<sup>21</sup>

Lain halnya bilamana pembeli itu datang lebih dahulu dari pada penjual, mengenai maksudnya yaitu yang menjual dan membeli, maka ketika seorang perantara (makelar) mempertemukan kedua belah pihak (penjual dan pembeli) proses transaksi tersebut sedikit lebih lama, dikarenakan terlebih dahulu mengadakan tawar-menawar antara penjual dan pembeli secara langsung atau pribadi sehingga dalam proses seperti ini makelar harus benar-benar aktif dalam menengahi sebagai mediator keduanya. Sehingga menghasilkan kesepakatan dalam jual beli mobil. Di bagian ini proses yang menjadi landasan adalah kualitas dari pada barang yang begitu dominan pengaruhnya, yang mengakibatkan ketika dalam

---

<sup>20</sup> Hasil observasi tahap *kedua*, 30 april 2016

<sup>21</sup> Hasil wawancara kepada bapak. Hi. Haris Munandar, SH, pemilik showroom atau pemilik barang

transaksi barang itu dipermasalahkan, maka ada kemungkinan gagalnya transaksi jual beli. Sehingga ketika proses transaksi berlangsung perlu kehadiran barang (mobil) harus di ikut sertakan, agar proses transaksi jual beli berjalan dengan lancar. Adapun, mengenai harga disesuaikan dengan barang tersebut.<sup>22</sup> Dan ketika sudah ada kesepakatan antara kedua belah pihak selanjutnya adalah proses serah terima barang (mobil) yang diikuti dengan pembayaran dari pembeli ke penjual.

4. *Tahap Keempat*, berakhirnya transaksi dan kewajiban bagi pengguna jasa makelar untuk memberikan upah atas jasa kerja makelar.

Selanjutnya dalam tahap ini ada dua poin yang akan di jelaskan yaitu berakhirnya transaksi dan pemberian upah atas jasa yang telah dikerjakan oleh makelar.

1. Berakhirnya transaksi, menurut salah satu warga sepag jaya RT/RW 06/01 menuturkan, berakhirnya transaksi seorang makelar pada umumnya yaitu ketika seorang makelar sudah melaksanakan apa yang menjadi tanggung jawab makelar dalam mencarikan barang (mobil) adapun ketentuannya sebagai berikut :

- a) Selesai atau batal sebelum menjalankan, yaitu seorang makelar didalam mencari barang (mobil) itu tidak mendapatkan barang yang dipesan oleh penjual dan pembeli, sehingga makelar tersebut harus menghubungi pihak (penjual dan pembeli) untuk menyatakan ketidak sanggupannya dalam mencarikan barang yang diminta,<sup>23</sup> dan kendala

---

<sup>22</sup> *Ibid*

<sup>23</sup> Dimaksudkan barang (mobil) tidak ada relasi makelar yg memiliki barang yg di minta oleh pembeli, seperti mobil yg tidak ada di showroom lain atau mobil tersebut termasuk langka/ susah.

yang biasanya ditemui oleh makelar dalam mencari barang pesanan pihak pembeli atau penjual yaitu keadaan barang, harga dan kualitas yang ketiga-tiganya tidak ada kecocokan pada saat transaksi, baik antara makelar dengan penjual dan pembeli pada saat makelar mencarikan barang,<sup>24</sup> maupun pada saat makelar mempertemukan penjual dan pembeli untuk bertransaksi. Hal yang demikian ini maka transaksi selesai secara sepihak.

- b) Selesainya atau terpenuhinya tanggung jawab sebagai makelar dalam transaksi jual beli pada saat perjanjian awal dalam mencarikan barang yang diminta pihak penjual maupun pembeli,<sup>25</sup> hal ini dikatakan oleh para makelar seorang makelar dikatakan berhasil dalam memenuhi tanggung jawabnya ketika seorang pemesan merasa puas atas pelayanannya dalam mencarikan barang, mempertemukan untuk transaksi, ikut aktif sebagai penengah dalam transaksi, dan berbuah atau berakhir dengan kesepakatan penjual dan pembeli.

2. Upah makelar atas jasa kerjanya dalam mencarikan barang (mobil) dalam masalah ini bapak Hi. Haris Munandar, SH menuturkan, ketika makelar sudah menjalankan pekerjaannya yang terlebih dahulu diberikan oleh pemesan (penjual dan pembeli) dan seorang pemesan atau calon pembeli sudah mendapatkan mobil yang diminta, maka hak seorang makelar adalah mendapatkan upah atas jerih payahnya dari seorang pemesan (penjual dan pembeli). Sedangkan apabila yang terjadi adalah

---

<sup>24</sup> Ketika ada pesanan dari kedua belah pihak.

<sup>25</sup> Hasil wawancara dari para makelar, bapak. Abdullah, utsman dan bapak baky

sebaliknya, yaitu makelar gagal dalam mencarikan pesanan yang diminta calon pembeli, maka makelar itu tidak mendapatkan upah Walaupun iya sudah mencari kesan kemari.<sup>26</sup>

Adapun upah atas jasa makelar itu terbagi menjadi dua kategori yaitu :

- a) Pada saat ada putusan harga atau patokan harga dari penjual, seperti dalam contoh ucapan penjual “juallah mobil ini dengan harga Rp.10.000.000.00 (sepuluh juta rupiah), dan terserah anda mau jual berapa kepada pembeli”. Yang demikian ini seorang makelar dalam menawarkan kepada pembeli biasanya lebih tinggi dari harga awal dengan maksud makelar mencari untung dalam transaksi dan sebagai upah makelar, seperti ucapan makelar terhadap pembeli “ini ada mobil yang mau dijual dengan harga Rp.10.000.000.00 (sepuluh juta rupiah), tapi aku (makelar) minta dihargai Rp.11.000.000.00 (sebelas juta rupiah). Dengan contoh ini harga awal yang diberikan penjual sepuluh juta rupiah dan yang satu juta rupiah adalah upah untuk makelar serta yang demikian diketahui oleh para pihak (penjual maupun pembeli) atau transparan tanpa ada hal yang ditutupi dari penjual dan pembeli. Hal ini sudah berlaku dalam transaksi jual beli mobil.
- b) Pada saat awal tidak ada patokan harga, seperti contoh ucapan pembeli “pak carikan saya mobil kijang inova nanti kalau anda sudah dapat temukan saya dengan pemiliknya atau penjualnya” bila yang terjadi demikian , maka makelar mengatakan “ada komisinya tidak?”

---

<sup>26</sup> Wawancara kepada bapak. Hi. Haris Munandar,SH, tanggal 30 april 2016

dan pembeli menjawab “ada komisi untuk anda apabila anda berhasil mencari pesan yang saya minta”. Maka upah seorang makelar diberikan ketika sudah terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli untuk menjual dan membeli mobil yang ditransaksikan. Dan biasanya makelar mendapatkan upah atau komisi dari keduanya (penjual dan pembeli).<sup>27</sup>

### C. Bentuk Akad Dalam Jual Beli Mobil Melalui Makelar

Setelah memaparkan mengenai praktek makelar, maka untuk selanjutnya adalah bentuk akad, menurut bapak Saleh akad dari transaksi tersebut adalah berbentuk lisan, dan gambaran transaksi tersebut adalah sebagai berikut, kedua belah pihak melakukan kesepakatan, yaitu pihak makelar menyewakan jasa tenaganya kepada pihak lainnya (pembeli maupun penjual) dengan uang upah yang telah dijanjikan, kemudian makelar mendapatkan upah oleh pihak penjual dan pembeli atas jasa tenaga makelar. Dengan syarat ketika makelar telah mendapatkan barang yang dipesan oleh penjual atau pembeli. Pada pembayarannya tidak menggunakan uang panjar atau uang muka, melainkan ketika selesai kesepakatan antara penjual dan pembeli, maka diikuti dengan pembayaran dari pembeli kepada penjual dan diserahkannya mobil dari penjual kepada pembeli, serta upah bagi makelar.<sup>28</sup>

Adapun akad yang dijadikan pengikat pada perjanjian adalah bentuk ucapan atau lisan dari seorang penjual kepada makelar dan pembeli kepada makelar sebagai berikut :

1. Dari penjual kepada makelar

---

<sup>27</sup> *Ibid*

<sup>28</sup> Bapak. Hi. Haris Munandar, SH, *op cit*.

“saya ada mobil mau dijual, dan saya hargai mobil ini 10.000.000.00 (sepuluh juta rupiah), maka juallah mobil ini, selanjutnya terserah anda mau jual mobil ini berapa, kalau ada laba atau keuntungan maka laba tersebut menjadi milik anda” kemudian makelar menjawab “ya” sebagai kesanggupan untuk menjualkan mobilnya.

## 2. Dari pembeli kepada makelar

“pak, saya mintya dicarikan mobil kijang inova, kalau bapak sudah dapat, nanti bawa saya ke orang yang bersangkutan, biar bisa lihat keadaan mobilnya secara langsung, sedangkan mengenai ongkos atau upahnya bapak mendaptak 1 juta rupiah dari saya, dan seorang makelar menjawab “ya” sebagai ikatan bahwa makelar menyanggupi dan sepakat atas perjanjiannya<sup>29</sup>.

Dari penjelasan di atas maka hal yang demikian ini menjadi perjanjian yang mengikat, dan ikatan inilah yang menajadikan suatu kewajiban bagi sorang makelar untuk menjalankan kewajibannya, sebagai perantara atau makelar harus bertanggungjawab penuh atas kesepakatannya untuk mencari barang yang diminta penjual maupun pembeli.

Transaksi tersebut manjadi sempurna ketika pekerjaan selesai dilakukan dan menjadi kewajiban para pengguna jasa untuk membayar upah atau komisi atas jasa tenaga yang diberikan oleh makelar dalam manjalankan tugasnya sebagai perantara.

---

<sup>29</sup> Lihat hasil wawancara pada praktek secara rinci.